Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Институт бизнеса и делового администрирования

Факультет международного бизнеса и делового администрирования

УТВЕРЖДЕНА
решением Ученого совета ИБДА
Протокол от «08 сентября 2016 г.
№ 4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.14.01 Организация внешнеэкономической деятельности

38.03.02 Менеджмент

Международный менеджмент

Бакалавр

Очная форма обучения

Год набора – 2017

Москва, 2016

Автор(ы)–составитель(и):

д.э.н., профессор кафедры мировой экономики и международных отношений ИБДА
Крылов Олег Михайлович

Заведующий кафедрой мировой экономики и международных отношений ИБДА д.э.н., профессор Тимонина Ирина Львовна

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина **Б1.В.ДВ.14.1 «Организация внешнеэкономической деятельности»** обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК ОС-25	Способность понимать особенности ведения бизнеса и предпринимательской деятельности в международной среде	ПК ОС-25.5	Формирование базовых знаний о функционировании международных рынков капитала и управлении международными денежными потоками, об основных аспектах осуществления внешнеэкономических операций
ПК ОС-23	Способность участвовать в разработке стратегии выхода компании на зарубежные рынки или вывода на международный рынок конкретного продукта	ПК ОС-23.2	Формирование базовых навыков решения типовых задач, связанных с операциями на мировых рынках; разработки логистической системы организации в рамках осуществления международной экономической деятельности

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Умение осуществлять управленческие и бизнес-функции в международной среде	ПК ОС-23.2	<u>на уровне знаний</u> - проблем экономического развития, стоящих перед зарубежными странами; - проблем, которые возникают при принятии решений о выходе на зарубежные рынки
		<u>на уровне умений</u> - анализировать метод организации внешнеторговой деятельности с учетом национальных особенностей; - анализировать такие способы проникновения на международные рынки как строительство объектов «под ключ», «товар в руки», «рынок в руках»; - прогнозировать внешнеэкономические операций в условиях кризиса и санкций;
		<u>на уровне навыков</u>

		- выбора способов выхода при определении стратегии выхода на международные рынки; - определения параметров деятельности фирмы и рынка в различных рыночных структурах; - ведения переговоров с контрагентами;
	ПК ОС-25.5	на уровне знаний - закономерности развития международной экономической среды, ее адаптивность и характеристики - характер операций на мировых товарных рынках - мотивы принятия решений органами госрегулирования при организации внешнеэкономических операций; - основные закономерности влияния экономического, политического и культурного разнообразия на внешнеэкономическую практику; - особенности кросскультурных отношений во внешнеэкономической среде
		на уровне умений: - охарактеризовать базовые закономерности поведения участников на международных рынках - прослеживать изменения политики государств в макроэкономике - оценить влияние макроэкономической среды на организацию внешнеэкономической деятельности

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы.

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1.В.ДВ.14.01 «Организация внешнеэкономической деятельности» установлено:

- трудоемкость дисциплины– 2 з.е.,
- контактная работа с преподавателем – 36 часов, в том числе 18 часов – лекции, 18 часов – практические занятия;
- самостоятельная работа – 36 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.ВДВ.14.01 «Организация внешнеэкономической деятельности», предназначена для студентов 3-го курса, изучается в 6 семестре.

Дисциплина реализуется после изучения следующих дисциплин:

- Макроэкономика
- Мировая экономика: прикладные аспекты
- Кросскультурный менеджмент
- Международный менеджмент
- Международные экономические отношения

Дисциплина реализуется параллельно со следующими дисциплинами:

- Международные валютно-кредитные отношения
- Международная логистика

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

(очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Внешнеэкономические связи и виды внешнеторговых операций	6	2				4	О
Тема 2	Современные формы международной торговли и подготовка к заключению внешнеторговых сделок	12	4		4		4	О
Тема 3	Базисные условия поставок «Инкотермс 2010»	16	4		4		8	О
Тема 4	Структура и содержание контрактов	18	4		6		8	О
Тема 5	Переговоры по согласованию условий внешнеторговых контрактов	20	4		4		12	О, ДИ
Промежуточная аттестация								**зачет**
	Всего:	**72**	**18**		**18**		**36**	

Примечание:
** – формы текущего контроля успеваемости:*
Опрос (О)
Деловая игра (ДИ)

Содержание дисциплины

Тема 1. Внешнеэкономические связи и виды внешнеторговых операций

Участники внешнеэкономической деятельности. Классификация субъектов ВЭД по профилю ВЭД, по характеру внешнеторговых операций, по организационно-правовым формам.

Спрос и предложение на мировом рынке. Каким товаром и как торгуют на мировом рынке. Как выйти на внешний рынок и закрепиться на нем. Стимулирование экспорта и импорта, возможности. Препятствия на пути торговли.

Выбор прибыльной стратегии и тактики маркетинга. Оперативное получение нужной информации и установление деловых контактов.

Работа финансовых инструментов ВЭД. Правоспособность предприятия – субъекта ВЭД. Товарная номенклатура ВЭД.

По направлению торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные.

Операции по группам товаров: машины и оборудование; сырьевые товары; товары массового спроса; продовольствие. Деление в зависимости от содержания операций: товарные

операции, услуги (научно-технические достижения, обеспечивающие внешнюю торговлю, транспортные услуги, банковские операции).

Сделки, осуществляемые напрямую и через посредников между продавцом и покупателем. Их особенности. Экономическая сущность внешнеторговых сделок.

Виды и типы посредников. Операции по перепродаже, через комиссионера, агента, брокера. Операции консигнации. Обязательства сторон. Вознаграждение за посреднические услуги.

Тема 2. Современные формы международной торговли и подготовка к заключению внешнеторговых сделок

Экспорт готовой продукции. Предпродажный сервис. Низкая конкурентоспособность отечественной продукции. Два способа решения проблемы конкурентоспособности.

Два преимущества при поставке узлов и деталей для сборки. Три способа государственного протекционизма. Требования к организациям производства и коммерческой деятельности при выходе на рынки.

Три вида аренды: лизинг, хайринг и рейтинг. Экономическая сущность аренды и отношение к праву собственности. Четыре преимущества аренды. Расчет стоимости арендной платы. Лизинг в России.

Определение встречной торговли во внешней торговле. Виды встречной торговли: встречная закупка, барьер, выкуп устаревшей продукции, операции с давальческим сырьем.

Производственная кооперация. Сбытовая и производственно-сбытовая кооперации. Торговля в составе консорциумов. Комплектация импортных закупок. Компенсационные операции.

Операция типа «инжиниринг». Сооружение объектов на условиях «под ключ», «товар в руки», «рынок в руках». Контракт с субподрядными фирмами. Операции по торговле научно-техническими достижениями и услугами. Операции подряда.

Торги как метод заключения договора купли-продажи или подряда на конкурсной основе. Открытые и закрытые торги. Гласные и негласные торги.

Понятие «сырьевые товары». Международные товарные соглашения (МТС). Три вида МТС: стабилизационные, административные, по мерам развития.

Торгово-политические условия: наличие межправительственных соглашений, системы госрегулирования, порядок получения лицензий, способ исчисления пошлин и др. Правовые вопросы, транспортные условия, условия платежей и кредитования.

Виды оферт. Содержание оферты. Акцепт. Контроферта. Обязанности сторон.

Сделки купли-продажи товаров, услуг и результатов творческой деятельности. Контракты. Типовые контракты и их специфика. Торговые обычаи и источники информации о них.

Тема 3. Базисные условия поставок «Инкотермс 2010»

Сокращение наименований. Термин «прибытие». Контейнерная революция. Риски при избрании неправильного термина. Вопросы, не урегулированные Инкотермс.

Предоставляемая информация. Необходимость наличия в договоре определенных условий или правил толкования. Случаи применения Инкотермс. Вопросы права собственности. Поставка и нарушение договора.

Различия между договорами «отгрузки» и договорами «поставки». Сокращения. Термин «с завода». Термины F, C, D.

Обязанности предоставления товара в обмен на оплату. Заключение договора. Перевозки и обязанности продавца передать товар перевозчику. Предоставление доказательств поставки и транспортных документов. Передача товара. Переход риска с продавца на покупателя. Страхование. Распределение расходов между сторонами.

Группа E: Отгрузка с завода. Группа F: Основная перевозка не оплачивается продавцом. Группа C: Основная перевозка оплачивается продавцом. Группа D: прибытие.

Тема 4. Структура и содержание контрактов

Преамбула, предмет контракта, количество товара.

Определение качества по стандартам, ТУ, по образцу, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, по натуральному весу.

Проверка качества товара.

Понятие срока и даты поставки. Термин «немедленная поставка». Досрочная поставка и комплексная поставка. Зависимость даты поставки от вида транспортировки.

Гарантийный период и обязанности продавца. Рекламации и способы их устранения. Способы защиты покупателей в гарантийный период от потерь из-за ненадлежащего качества товара.

Базис цены и валюты цены. Четыре способа фиксации цен. Расчет цен при экспортных операциях. Виды платежей. Формы расчетов. Аккредитованные и инкассовые формы.

Виды и назначение упаковки и маркировки. Спецмаркировка. Информация покупателя о готовности товара к отгрузке. Объем и виды информации. Характер информации в зависимости от видов транспортировки грузов. Торговые обычаи.

Штрафы за просрочку в поставке. Размеры санкций. Компенсация прямых убытков, косвенных убытков и упущенной выгоды. Порядок взимания штрафа.

Обстоятельства непреодолимой силы: стихийные бедствия, война, забастовки и др. Принципы освобождения сторон от исполнения контракта в случае форс-мажора.

Выбор арбитража. Порядок рассмотрения коллизий. Решения арбитража, их обязательность и последствия от невыполнения.

Прочие условия: письменная форма всех документов. Двустороннее подписание. Право передачи обязанности третьим сторонам. Юридические адреса сторон.

Тема 5. Переговоры по согласованию условий внешнеторговых контрактов

Данная тема делится на две части:

В первой части слушатели знакомятся со стереотипом иностранного бизнесмена, спецификой предоставления скидок, с методикой составления контрактных условий, а также составлением перечня аргументов, необходимых для ведения переговоров.

Во второй части группа делится на две подгруппы с целью проработки контракта, ведения переговоров и заключения сделки.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Внешнеэкономические связи и виды внешнеторговых операций	Опрос
Тема 2. Современные формы международной торговли и подготовка к заключению внешнеторговых сделок	Опрос
Тема 3.Базисные условия поставок «Инкотермс 2010»	Опрос
Тема 4. Структура и содержание контрактов	Опрос
Тема 5. Переговоры по согласованию условий	Опрос, Деловая игра

внешнеторговых контрактов	

4.1.2. Зачет проводится в письменной форме.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Вопросы к опросу по теме 1

1. Каковы основные направления современной международной коммерческой деятельности и в чем заключаются особенности каждого из них?
2. Как можно определить понятие «международная торговая сделка»?
3. В чем специфика реэкспортных сделок?
4. В чем преимущества и недостатки выхода через посредников?
5. Какие виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле?
6. В каких ситуациях целесообразно использовать услуги посредников?
7. В чем заключаются особенности выбора посреднических фирм?
8. Какие виды посреднических фирм существуют в международной практике?
9. Какие виды соглашений регулируют взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях?
10. В чем особенность договора о предоставлении права на продажу?
11. Чем различаются договор комиссии и договор консигнации?
12. Что такое монопольная оговорка в посредническом соглашении?
13. Какие условия посреднических соглашений защищают интересы экспортера, а какие – посредника?

Вопросы к опросу по теме 2

1. Какие виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле?
2. Какие сделки в области услуг относятся к основным, а какие – к обслуживающим?
3. В чем отличие финансируемой лизинговой сделки от оперативной?
4. Какие аспекты международной торговли должны постоянно находиться в сфере внимания коммерсанта?
5. Что понимают в международной торговле под офертой?
6. В каком виде может быть подготовлена оферта и в каких случаях каждый из них используется?
7. В чем различие между твердой и свободной офертами?
8. В каких ситуациях применяется твердая, а в каких – свободная оферта?
9. Какие условия будущей сделки необходимо включать в текст оферты?
10. Что понимается под термином «контроферта»?
11. Каковы особенности подготовки запросов покупателя иностранному партнеру?
12. Каковы основные отличия запроса и заказа, выдаваемых покупателями?
13. Что такое «молчаливый отказ» и в каких случаях возможно его применение?

Вопросы к опросу по теме 3

1. Каковы критерии выбора надежного партнера и что они включают?
2. Что понимается под выражением «солидность фирмы»?
3. Что означает понятие «хорошая деловая репутация»?
4. Как в международной торговле принято вести работу по изучению партнеров?
5. Какие показатели производственной и финансовой деятельности фирмы помогают изучению ее положения?
6. Какие источники информации о фирмах можно использовать?
7. Какие информационные данные о деловых партнерах можно получить?
8. Из каких этапов складывается подготовка сделок?

9. Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговых сделок?
10. В каких случаях целесообразно использовать сравнительные методы анализа цен?
11. В каких случаях используются расчетные методы анализа цен?

Вопросы к опросу по теме 4

1. Какие виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике?
2. Что такое существенные и несущественные условия контракта?
3. Каковы основные требования к тексту контракта?
4. Какие условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту?
5. Каковы основные способы фиксации качества товаров в контрактах и в чем заключаются особенности их использования?
6. Какими способами может быть зафиксирована цена в контрактах?
7. Какие формы расчетов в международной торговле относятся к платежам наличными, а какие – к кредиту?
8. Какие правовые условия обязательно должны быть зафиксированы в контракте?
9. В каких ситуациях стороны освобождаются от ответственности по сделке и как это нужно зафиксировать в контракте?
10. В чем особенность типовых контрактов?
11. Какие способы выхода на зарубежные рынки используются в международной торговле?

Вопросы к опросу по теме 5

1. Какими способами можно вести внешнеторговые переговоры?
2. В чем заключаются преимущества и недостатки каждого из способов ведения переговоров?
3. В каких случаях целесообразно использовать переговоры по телефону?
4. Какие виды личных переговоров в зависимости от их содержания различают в международной практике?
5. Что понимается под стратегией ведения переговоров?
6. Какие приемы формируют тактику ведения переговоров?
7. Какие методы существуют для эффективного завершения переговоров?
8. В чем заключаются психологические особенности переговоров с иностранными партнерами?
9. Что понимается под термином «деловой протокол»?
10. В чем заключается протокольная работа на переговорах?
11. Какие виды протокольных мероприятий, кроме переговоров, используются в международной практике?
12. Какие вопросы входят в компетенцию протокольной службы?
13. В чем заключаются основные правила делового этикета?

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции

ПК ОС-25	Способность понимать особенности ведения бизнеса и предпринимательской деятельности в международной среде	ПК ОС-25.5	Формирование базовых знаний о функционировании международных рынков капитала и управлении международными денежными потоками, об основных аспектах осуществления внешнеэкономических операций
ПК ОС-23	Способность участвовать в разработке стратегии выхода компании на зарубежные рынки или вывода на международный рынок конкретного продукта	ПК ОС-23.2	Формирование базовых навыков решения типовых задач, связанных с операциями на мировых рынках; разработки логистической системы организации в рамках осуществления международной экономической деятельности

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК ОС-25.5	Знание основных видов внешнеторговых операций и форм международной торговли	- Владеет терминологией в области организации внешнеторговых операций - Владеет методикой расчета цен во внешнеторговых операциях - Знает структуру и содержание контракта
ПК ОС-23.2	Умение провести переговоры по согласованию условий внешнеторговых контрактов	- Владеет методикой составления контрактных условий - Умеет составить перечень аргументов для ведения переговоров - Владеет навыками проведения переговоров по заключению сделки

4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Зачет состоит из двух частей: письменной части и деловой игры.
Письменная часть включает: теоретический вопрос, практическое задание и тест.

Вариант билета (письменная часть)

1. **Теоретический вопрос**

Сроки поставки товаров в контракте. Дата поставки.

2. Практическое задание.

1. Будучи Покупателем, сформулируйте в контракте купли-продажи товара Условия платежа, в максимальной степени защищающие Покупателя.

   Виды платежа: наличными со 100% предоплатой.
   Форма платежа: банковский перевод
   Товар – товары народного потребления, США
   Срок поставки – в течение 30 дней после получения Продавцом средств.
   Валюта платежа – доллар США.

2. Чем отличаются базисные условия ФОБ от ФСА:
   - Обязанностью Продавца уплатить таможенную пошлину на вывозе;
   - Возможностью применения при перевозке морским видом транспорта;
   - Возможностью использовать при смешанных перевозках.

3. Какие из данных терминов в соответствии с ИНКОТЕРМС 2010 применяются независимо от способов транспортировки товара (отметить):

   EXW FCA CFR FAS CIF DDP FOB CPT CIP DAT DAP

3. Тест (может быть не один ответ)

1. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера

a) от своего имени
b) от имени экспортера и за счет экспортера
c) от имени экспортера и за свой счет
d) от своего имени и за свой счет

2. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах

a) Высший сорт
b) Соответствие образцу
c) Соответствие мировым стандартам
d) Соответствие стандарту
e) Соответствие описанию
f) Такой, какой есть

3. На международных товарных биржах заключаются сделки на:

a) промышленное оборудование
b) стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию
c) сырьевые товары с индивидуальными свойствами

4. Базисные условия поставки определяют

a) порядок перевозки товара
b) степень риска сделки
c) распределение расходов по доставке товаров между продавцом и покупателем
d) ответственность сторон за исполнение контракта
e) момент перехода риска с продавца на покупателя

5. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

a) биржевые котировки
b) внутренние цены производителя
c) расчетные цены таможенных органов
d) цены ведущих мировых экспортеров

e) публикации в деловой прессе
f) справочные цены мировых товарных рынков
g) прейскуранты и ценники

6. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой
a) Территорию, на которой расположено предприятие посредника
b) Территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию
c) Территорию, на которой посредник реализует товары экспортера

7. По договору консигнации товары экспортера до их реализации – продажи конечному потребителю – находятся
a) На складе экспортера в стране импорта
b) На складе экспортера в стране экспорта
c) На складе посредника в стране импорта
d) На складе посредника в третьей стране

8. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
a) стихийные бедствия
b) правительственные меры регулирования международной торговли
c) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть
d) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта

9. Оговорка об «исключительном праве» в посредническом соглашении означает, что
a) Экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции
b) Посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера
c) Посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера

10. Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется
a) На следующий день после заключения контракта
b) После извещения покупателя о готовности принять товар
c) В течение недели
d) В течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта

11. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена
a) Как письменно, так и устно
b) Письменно
c) Устно

12. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется
a) Свободная оферта
b) Акцепт
c) Твердая оферта
d) Оферта

13. Признаками международной коммерческой сделки являются
a) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
b) совершение сделки между сторонами разной национальности
c) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах
d) совершение платежа в иностранной валюте

14. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, и не подвергавшегося переработке – это:
a) Реимпорт

b) Реэкспорт
c) Импорт
d) Экспорт

15. Какие способы фиксации цены используются во внешнеторговых контрактах:

a) Твердая цена
b) Цена с последующей фиксацией
c) Переменная цена
d) Подвижная цена
e) Скользящая цена
f) Кумулятивная цена

16. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации

a) Списываются и уничтожаются
b) Покупаются консигнатором
c) Либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником
d) Могут быть использованы по любому другому назначению
e) Возвращаются экспортеру

17. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

a) Покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта
b) Между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени
c) Покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара
d) Между поставкой и оплатой существует значительный разрыв во времени
e) Платеж осуществляется до поставки товара

18. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются

a) Арбитражным судом, указанным сторонами контракта
b) В специализированном арбитраже по месту подписания контракта
c) В местном суде ответчика
d) В специализированном арбитраже

19. В цене финансируемого (финансового) лизинга участвуют

a) Производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания
b) Арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования
c) Арендатор и производитель арендуемого оборудования
d) Арендатор и лизинговая компания

20. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается

a) Контракт
b) Предложение экспортера и акцепт покупателя
c) Запрос покупателя и оферта продавца
d) Переписка контрагентов
e) Предложение экспортера и ответ покупателя

Деловая игра «Переговоры по заключению внешнеторговой сделки»

<u>Задание Продавцу</u>

Американская компания «Хьюлетт и Паккард» (HP) готова поставить в 2016 году с платежом в долларах США российскому дистрибьютеру «Мерлион» (MERLION) 100 000 ноутбуков на базе процессора Intel Corei9, получив письмо о намерениях.

Позиция Продавца

Цена одного ноутбука 985 долларов США на условиях ФОБ европейский порт; (важно определить, с какой цены начать!)
Срок поставки – равномерно в течение года (завод перегружен заказами), в крайнем случае, не ранее 01 июня 2016 г.
Продавец обеспечит сервис в течение гарантийного периода, в послегарантийный период обязанности на себя не брать.

Проведите переговоры с фирмой «Мерлион» и согласуйте условия сделки:

- Срок поставки
- Цену товара
- Условия платежа
- Гарантийные условия «Мерлион»

Задание Покупателю

Фирма «Мерлион», Москва, РФ, готова купить с поставкой в 2016 году с оплатой в долларах США у американской фирмы Хьюлетт и Паккард (HP) 100 000 ноутбуков на базе процессора Intel Corei9, дав письмо о намерениях.

Позиция Покупателя

Покупатель имеет конкурентное предложение от декабря 2015 года от китайской фирмы Lenovo на поставку подобного по техническим характеристикам компьютера по цене 1150 долларов США, ФОБ европейский порт.
Срок поставки – не позднее 01 июля 2016 г. в связи со снижением активности в период летних отпусков.
Продавец обязан обеспечить сервис в течение гарантийного периода без расходов со стороны Покупателя; в послегарантийный период обслуживание – по отдельному контракту.

Примечание: индекс цен на ноутбуки:
2013 г. – 124
2014 г. – 119
2015 г. – 102* (оценка)

Проведите переговоры с компанией Хьюлетт и Паккард и согласуйте следующие условия сделки:

- Срок поставки
- Цену товара
- Условия платежа
- Гарантийные условия

Шкала оценивания

85-100 баллов	- Владеет терминологией в области организации внешнеторговых операций - Владеет методикой расчета цен во внешнеторговых операциях - Знает структуру и содержание контракта - Владеет методикой составления контрактных условий - Умеет составить перечень аргументов для ведения переговоров - Владеет навыками проведения переговоров по заключению сделки
84-70 баллов	- Владеет терминологией в области организации внешнеторговых операций - Владеет методикой расчета цен во внешнеторговых операциях, но допускает неточности

	- Знает структуру и содержание контракта - Владеет методикой составления контрактных условий, но допускает ошибки при их формулировании - Затрудняется при составлении аргументов для ведения переговоров - Владеет навыками проведения переговоров по заключению сделки, но в деловой игре недостаточно активен
69-55 баллов	- Владеет терминологией в области организации внешнеторговых операций, но допускает существенные ошибки - Допускает ошибки при расчете цен во внешнеторговых операциях - Знает структуру контракта в общих чертах - Допускает существенные ошибки при составлении контрактных условий - Принимает пассивное участие в составлении аргументов для ведения переговоров и в их проведении в рамках деловой игры
Менее 55 баллов	- Не владеет терминологическим и понятийным аппаратом. - Не владеет методикой расчета цен во внешнеторговых операциях - Знает структуру контракта, но неверно определяет его содержание - Не владеет методикой составления контрактных условий - Не принимает участия в составлении аргументов для ведения переговоров, в деловой игре принимает пассивное или контрпродуктивное участие

Перевод баллов в традиционную систему оценки:

Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки	Система оценивания «зачтено-не зачтено»
85-100 баллов	отлично	Зачтено
70-84 баллов	хорошо	зачтено
55-69 баллов	удовлетворительно	зачтено
Менее 55 баллов	неудовлетворительно	незачтено

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Зачет состоит из двух частей: выполнения письменного задания и участия в деловой игре. На письменную часть отводится 40 минут.

Для проведения деловой игры академическая группа делится на четное количество малых групп по 4-5 человек в каждой. Одна часть малых групп представляет интересы импортеров, другая – экспортеров.

На подготовку к переговорам отводится 30 минут. Проведение переговоров – 15 минут.

5.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо готовиться к семинарским занятиям по каждой теме, найти ответы на вопросы, приведенные в п.4.2.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

1. Е. Прокушев, А Костин «Внешнеэкономическая деятельность», Учебник, ЮРАЙТ-М:, 2013

6.2 Дополнительная литература

1. О.И. Дегтярева и др. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебник/ Магистр, НИЦ ИНФРА – М:, 2014

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Раздаточный материал по дисциплине, подготовленный д.э.н., проф. Крыловым О.М.

6.4 Нормативные правовые документы

1. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 08.12.2003 N 164-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ "О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями от 13 июля 2015 г.)
3. Федеральный закон "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с введением заявительного порядка возмещения налога на добавленную стоимость" от 17.12.2009 N 318-ФЗ (последняя редакция)

6.5 Интернет-ресурсы

www.wto.org – Сайт Всемирной торговой организации World Trade Organization
www.wto.ru – Сайт Центра экспертизы по вопросам ВТО
www.unctad.org – Сайт Организации Объединенных Наций по Торговле и развитию (UNITED NATIONS Conference on TRADE and DEVELOPMENT)
www.gks.ru – Сайт Федеральной службы государственной статистики
www.vopreco.ru – Вопросы экономики, электронный журнал
www.e-rej.ru – Российский экономический интернет-журнал
www.rbc.ru Деловой журнал РБК
www.federalizm.ru – Журнал «ФЕДЕРАЛИЗМ»

6.6 Иные источники

1. О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов Внешнеэкономическая деятельность, издательство «Дело», М.: 2008
2. М.Л. Постоленко «Управление внешнеэкономической деятельностью в России», Учебное пособие, – М:.Форум, 2012
3. Вологдин А.А. «Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности», - М., ЮРАЙТ-ИЗДАТ, 2011
4. И. Кулишер «Основные вопросы международной торговой политики», СОЦИУМ, 2011

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Для проведения занятий лекционного и семинарского типа требуется аудитория достаточной вместимости, оборудованная ноутбуком (пакет офисных приложений MS Office), мультимедийным проектором, флип-чарт, маркеры.